

## BAB IV

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Simpulan

Berikut simpulan hasil dari pembahasan Laporan PKL (Praktik Kerja Lapangan) di PT PP Properti Proyek Grand Dharmahusada Lagoon divisi komersial:

- ✓ Alur negosiasi yang dilakukan oleh divisi komersial team leasing sebagai berikut:

8. Persiapan
9. Pengumpulan informasi
10. Penggunaan Informasi
11. Penawaran
12. *Follow up*
13. *Feedback*
14. *Closing*

Tidak berbeda jauh dengan teori, meskipun dalam prosesnya, team leasing tidak berpatokkan pada teori, namun dalam praktiknya secara tidak sadar tahap ini hamper sama dengan teori.

- ✓ Strategi negosiasi yang digunakan

Strategi yang digunakan dalam bernegosiasi yaitu dengan negosiasi integratif. Team leasing melakukan negosiasi ini dengan jalan *win-win solution*. Hal ini dikarenakan hubungan yang akan terus berlanjut meski proses negosiasi dan *dealing* telah selesai. Yaitu, akan terus berhubungan

selama masa kontrak berlaku. Selain itu dengan *win-win solution* kedua pihak dari penyewa maupun perusahaan penyewa sama-sama mendapatkan keuntungan. Perusahaan penyewa mendapat keuntungan dengan ada yang menyewa unit *mall*, dengan begitu menjadi pemasukan keuangan perusahaan penyewa. Sedang pada penyewa, mendapatkan keuntungan berupa tempat untuk membuka otletnya, dan memperoleh konsumen baru dengan wilayah yang berbeda.

#### 4.2 Saran

Berikut saran yang diberikan penulis kepada PT PP Properti divisi komersial *team leasing* yaitu:

1. *Follow up* terhadap calon *tenant* sebaiknya dilakukan secara lebih detail. Maksudnya adalah *team leasing* setiap setelah *follow up tenant* segera mencatat hasil *follow up* terakhir, agar untuk selanjutnya tidak rancuh dan tahu topik apa yang akan dibicarakan dengan calon *tenant*.
2. Pembagian tugas untuk *follow up tenant* lebih diperjelas. Agar tidak terjadi rancuh seperti saat hendak *follow up*, ternyata *team* yang lain telah menghubungi tenant tersebut. dengan memperjelas tugas *follow up* per orang, pekerjaan dapat lebih efisien.